

让“流水”成为信用

启东农商银行“贷”动物流企业增强底气

物流通则经济活。近期，启东农商银行通过一整套定制化的金融服务，为本地物流企业启东市海泉物流有限公司提供了195万元的信贷支持，不仅及时化解了其业务扩张中的资金压力，也助推了企业提质增效。

深入摸排，为企业精准“建档画像”

通过覆盖全域的常态化网格走访，启东农商银行客户经理在与海泉物流公司负责人日常交流中，敏锐地捕捉到其业务量增长与资金周转节奏不匹配的迹象。随后，客户经理做的远不只是记下一笔需求，更系统地收集了企业近一年的运输合同、主要线路的月度运营流水、车辆GPS数据

以及油耗、维修等成本台账，将这些散落的信息整合成一份不断更新的“企业金融服务档案”。同时，结合物流行业结算周期长、垫资压力大的特点，他们将这些数据与企业的扩张计划进行比对，精准评估出其营运资金缺口的大小与时间点，这就如同为企业绘制了一幅清晰的“经营健康与需求图谱”。这套扎实的前期功课，确保了后续的金融支持能够精准切入企业经营最关键的节点。

专业定制，用数据破解融资难题

物流行业资产结构特殊，普遍面临“轻资产、重流水”的融资困境。启东农商银行没有因此止步，其风控团队深入企业，仔细

分析企业经营数据。他们跳出传统思维，将企业稳定的运输合同、持续的线路流水等“软信息”作为重要评估依据。通过运用“苏信贷”等大数据信贷产品进行交叉验证，该行为海泉物流量身定制了信用评估方案，并快速审批发放了195万元流动资金贷款。这套基于真实经营数据的风控逻辑，成为破解轻资产企业融资难的关键。

资金直达，护航企业经营与升级

这笔资金的到来，迅速产生了效果。对海泉物流而言，它首先保障了燃油采购、车辆维护、司机薪酬等日常运营的即时支付，确保了运输服务的稳定与连续。更重要的是，资金的支持让企业增强了优化运

力、筹划升级物流管理系统的底气，为向智慧物流转型提供了可能。而对启东农商银行而言，放款只是服务的环节之一。该行通过约定用途、跟踪流向等方式，确保信贷资金精准注入企业运营的“毛细血管”，并适时扮演“金融顾问”角色，协助对接相关资源，陪伴企业将资金转化为实实在在的 development。

从主动发现需求，到创新风险评估，再到资金用途护航，启东农商银行服务海泉物流的案例，是其深耕本土、扎实服务实体经济缩影的缩影。该行用专业的方案和用心的陪伴，诠释了地方金融机构如何成为企业成长路上可靠的伙伴，以实际行动畅通着地方经济的微循环。

高 鹏 彭铃琳

启东农商银行联合市公安局反诈中心举办防范非法金融活动专题讲座

近日，启东农商银行北上海花园支行携手市公安局反诈中心，举办“守住‘钱袋子’·护好‘幸福家’”防范非法金融活动专题讲座。

当前，非法集资、套路贷、虚拟货币炒作等手段不断变异升级。今年是国家防范和打击非法金融活动总体战的开局之年，启东农商银行积极响应号

召，联合市公安局反诈中心将金融安全知识送到居民身边。

讲座中，反诈中心民警结合“假孙子真骗子”等案例，剖析AI换脸诈骗、冒充亲友视频通话、冒充公检法等新型骗局手法。针对老年居民关注的“高息保本理财”“以房养老投资”等问题逐一解答，清晰地区分合法理财与非法集资界限。

启东农商银行紫薇支行服务下沉烟火深处

近日，启东农商银行紫薇支行紧扣“水韵江苏 支付懂你”主题，将宣传阵地移至农贸市场，工作人员穿梭在摊位之间，协助老年摊主整理零钞，向买菜老人讲解支付安全知识，在烟火气中拉开活动序幕。

针对老年人面临的“数字鸿沟”与“诈骗陷阱”双重挑战，紫薇支行坚持便民、利民、安民原则，在落实总行适老化服务标准基础上精准发力。

在农贸市场，工作人员手把手教老

年人使用手机支付、查询余额、识别收款码真伪；针对习惯使用现金的群体，现场讲解假币识别技巧，提供零钞兑换预约服务，扫清支付障碍。厅室内，人工窗口、绿色通道及爱心专窗常态化运行，保障老年人业务“一站式”办结。依托厅堂“微沙龙”和社区志愿机制，工作人员通过情景模拟帮助老年人掌握延时转账、线上缴费等功能，帮助其融入数字生活。

活动中，工作人员结合“养老骗局”

兴业银行南京分行落地首笔港股分红“货币桥”业务

近日，无锡某全球锂电装备龙头企业收到一笔3000万港币的港股分红，与以往不同的是，这笔钱不是“漂洋过海”数日才到账，而是通过一条“数字高速公路”实现了秒级入账。这是兴业银行南京分行落地的首笔港股分红“货币桥”业务，也是数字金融改写跨境支付效率的又一次生动实践。

过去，企业跨境汇款就像寄一封国

际挂号信——要经过多个中转站，层层分拣、核对，耗时几天不说，中间环节的费用也“过路费”一样层层叠加。

“货币桥”（多边央行数字货币桥）则相当于在各国央行之间架设了一条直达专线。基于区块链和分布式账本技术，它实现了央行与央行的点对点直连，资金清算实时完成，秒级到账。每一笔交易都上链存证，安全透明、合规可溯，既省了

“返路陷阱”等本地案例，用方言土语破解诈骗套路，重点普及密码保护、验证码安全等知识，叮嘱老年人不轻信陌生来电、不随意扫码转账，守好“养老钱”。一系列沉浸式宣传有效提升了老年群体风险辨识能力。

下一步，紫薇支行将持续推进支付适老化改造与反诈宣传，优化“银发金融”服务质效，践行“水韵江苏 支付懂你”承诺，营造安全、便捷、暖心的金融环境。

管天雅

启东农商银行大兴支行成功拦截18.8万元涉诈资金

近日，启东农商银行大兴支行凭借敏锐反诈嗅觉与高效“警银联动”机制，成功拦截一起电信网络诈骗，全额保全涉诈资金18.8万元。一条来自反诈工作群的预警信息显示：“寅阳片区附近有疑似电信诈骗，涉及金额18.8万元！”工作人员立即排查台账，发现当天下午恰有一笔同金额大额取现预约。支行第一时间启动应急预案，联系辖区派出所，民警当日中午提前抵达网点联控。

约定时间过去，客户却迟迟未现身。为防资金流失，工作人员下午主动致电客户，以“大额取款需补充核实”为由询问到店时间，为警方争取了研判时间。

客户到店后，工作人员按流程办理，以“合规登记”为切入点引导客户配合交出手机用于信息核验。待18.8万元现金取出，民警果断亮明身份，与银行工作人员一同现场劝阻，随后将客户及涉案资金、物证带至派出所调查。

经核查，客户落入了“高回报投资”骗局。经民警以案说法，客户终于认清真相。由于警银反应迅速、配合默契，这笔资金始终处于警方监控之下，最终未落入诈骗分子手中。

朱 妍

兴业银行南京分行牵头发行全国首单危废处理收费收益权资产证券化项目

近期，江阴市环保集团有限公司2026年度第一期绿色定向资产支持票据成功发行，本笔资产支持票据(ABN)发行总规模6.67亿元，期限3+3+3年，由兴业银行南京分行担任牵头主承销商和簿记管理人。该笔债券既是江阴市首单绿色资产支持票据，更是全国首单危废处理收费收益权资产证券化项目。

本笔ABN底层资产为危废处理收费收益权，资产服务机构江阴市锦绣江南环境发展有限公司是苏南地区规模最大、种

类最齐、标准最高的一站式危险废弃物处置中心。发起机构江阴市环保集团有限公司，为江阴市新国联集团有限公司环保产业板块国有企业，由环保集团负责建设与运营的江阴市秦望山绿色循环产业园，即本笔底层资产所在园区，已通过国家级资源循环利用基地验收，并入选巴塞尔公约亚太区域中心典型案例。江阴市新国联集团有限公司为本笔债券提供了差额支付承诺，公司资产规模雄厚、多元产业布局完善，为本笔债券提供了强力外部增信，叠加

次级内部缓冲、收费收益权质押等多重信用触发机制，本笔ABN的发行获得市场机构投资人高度认可，最终票面利率2.1%，创无锡市资产支持票据历史发行票面利率新低。

ABN作为银行间市场标准化结构化融资工具，核心优势在于盘活企业资产，将期限长、流动性弱、可产生持续现金流的资产转化为当期可用运营资金，优化企业资产负债结构，降低整体融资成本。兴业银行南京分行辖属无锡分行紧抓客户需求，

精准匹配ABN产品，联动总分行快速完成业务落地。此次产品创新价值显著，一方面精准匹配危废处置行业长周期投资、稳定持续收费的经营特征，每3年设置回售、调整票面利率机制，同时兼顾了企业长期资金需求与机构投资流动性偏好；另一方面绿色属性鲜明，募集资金专项用于危废处理项目建设，紧扣“无废城市”、资源循环利用国家战略，打造危废环保行业证券化标杆，为国内同类绿色项目提供可复制融资模式。

苏 珂

昆山农商银行落地首笔泰铢ODI汇出业务

近日，昆山农商银行依托泰国开泰银行泰铢清算账户，成功完成首笔泰铢境外直接投资(ODI)资金汇出业务，标志着该行泰铢直接清算通道正式打通，对泰境外投资配套金融服务实现闭环，为昆山企业“走出去”参与东南亚产业链布局增添重要金融基础设施。

长期以来，国内企业办理对泰投资、贸易付款多需通过美元套算，不仅产生额外汇兑成本，还面临中间行扣费高、资金到账慢等问题。该行泰铢清算账户的开立，直接补齐了东盟小币种清算短板，企业可跳过美元套汇环节，直接使用泰铢结算，汇兑成本与中间行费用同步降低，资金直达泰国本地账户，清算时效显著提速。

昆山作为国内重要的电子信息产业

基地，PCB等电子产业集群近年来赴泰投资规模持续增长，建厂投产、股权并购、生产线扩建等ODI需求持续攀升。面对这一趋势，该行以泰铢直汇渠道为依托，整合投资备案政策辅导、ODI登记、跨境购付汇、汇率避险等多元服务，将金融支撑嵌入企业出海全周期，形成覆盖“走出去”全流程的综合服务体系，助力本土企业高效完成跨境资金调度。

据了解，该行下一步将搭建覆盖“投前”“投中”“投后”的企业出海全流程服务体系，加快境外放款资质申请，进一步丰富NRA配套产品，持续提升跨境金融服务专业化与便利化水平。此次业务突破，是地方金融主动适配产业出海趋势、服务实体经济的具体体现。

朱卫清

昆山农商银行走进乡村开展适老化金融服务

近日，昆山农商银行“小圆服务队”走进五联村，开展“支付无忧·苏重晚晴”支付服务适老化公益活动，将便民支付与金融反诈知识送到老年群体身边。

网点适老化服务全面升级。该行各网点均配备爱心座椅、老花镜、放大镜、轮椅、急救箱等便民物资，开设爱心服务绿色通道，工作人员全程陪同引导。针对老年人习惯使用存折和现金的特点，该行全程保留人工柜台，不强制操作智能设备；自助机具同步完成适老化改造，支持字体放大、语音播报、界面延时、存折读取等功能。对身患重病、腿脚不便的老年客户，“小圆服务队”可提供上门服务，携带移动设备检验身份、办理业务。

活动现场开设线下“银龄课堂”，“小圆服务队”用乡土语言结合《适老化支付服务手册》，讲解手机银行、移动支付、社保卡

使用技巧；采取“一对一”实操教学，手把手指导老年村民切换长辈模式、线上缴纳水电医版服务，并现场手写简易操作步骤、发放图文版手册，确保看得懂、学得会。

反诈宣讲环节，工作人员以“守住‘钱袋子’幸福‘夕阳红’”为主题，结合本地真实案例，重点揭秘虚假投资理财、刷单返利、冒充客服退款、AI拟声冒充亲友、养老补贴等高发骗局，详细拆解“低投入高回报”“免费福利”等话术陷阱，普及“96110”反诈专线及被骗后紧急处置流程，反复强化“不轻信、不透露、不转账”核心口诀。

此次活动将便民服务、数字教学、反诈科普同步送到村居，让老年人足不出村就能享受一站式金融服务。该行相关负责人表示，将持续推进“苏付颐生”品牌建设，下沉服务重心，以有温度的金融服务守护老年人幸福晚年。

甘玉芳 康 磊

昆山农商行“营易融”破解鹌鹑养殖户难题

近日，昆山农商银行落地一笔30万元“营易融”纯信用贷款，精准帮扶滨海鹌鹑养殖、熟蛋批发经营户高老板解决饲料采购资金缺口，以无抵押信用产品精准滴灌涉农小微经营主体，为地方特色农副产品产业送上金融“及时雨”。

经营户高老板扎根滨海深耕鹌鹑全产业链多年，自有鹌鹑养殖场，自产鹌鹑蛋经加工、剥壳制成熟鹌鹑蛋对外批发；若场内自产产量不足，同步对外收购原料蛋保障全年供货渠道稳定。眼下他承租两栋全新养殖棚扩大鹌鹑养殖规模，集中采购饲料产生大额流动资金缺口，资金周转压力凸显。

考虑到涉农个体经营户普遍缺少足额不动产抵押物、传统信贷准入门槛高的

行业痛点，昆山农商银行摒弃“重抵押、轻经营”，依托高老板真实经营流水、稳定产销渠道、良好征信资质，量身匹配普惠信用产品“营易融”，审批通过30万元纯信用授信，贷款资金专项用于鹌鹑养殖饲料采购，用途清晰合规。

在还款方案设计上，结合鹌鹑养殖季节性回款特征，该行设置灵活分期还本机制，约定每半年归还本金5万元，贴合客户经营回款节奏，有效降低集中还款压力，兼顾资金流动性与风险管控。拿到信贷资金的高老板由衷感慨：“扩大养殖棚正愁没钱囤饲料，不用抵押担保就拿到30万元信用贷款，分期还款压力小，这下能安心扩大养殖、稳定供货了。”

蔡 磊

一通深夜来电背后的服务温度

近日，昆山农商银行收到一则来自客户的实名表扬。起因是一通再普通不过的客服热线，却让一原本打算将老人社保卡转至其他银行的客户改变了主意，坚定地说出了三个字：“不转了。”

前些时候，昆山农商银行“96079”客服热线接到一个电话，来电客户诉家中两位近九旬高龄老人长期居住在苏州木渎养老公寓，不慎遗失了社保卡。接到电话后，当班客服第一时间引导客户完成了社保卡金融账户的口头挂失，为老人筑起资金安全的“防护墙”。按照常规流程，社保卡挂失后的补卡业务需前往昆山当地网点领取新卡。然而两位老人年事已高，行动不便，从苏州木渎往返昆山确实存在现实困难。当晚，客服主动联系相关部门沟

通协调，确认老人可前往昆山农商银行木渎支行领取新卡。

问题解决后，该客户通过微信发来表扬：“昆山农商银行不仅细致指引挂失，还主动跟进协调就近网点制卡，大幅减少办事麻烦，服务贴心周到！原本考虑老人在苏州，想把社保卡转移到苏州银行，现在方便了，昆山农商银行服务又好，不转了。”

一句“不转了”，是客户对银行服务最朴实的认可。

近年来，昆山农商银行持续优化客户服务体系，着力推动服务从“柜台内”走向“客户身边”，从“标准流程”升级为“有温度的陪伴”。这通深夜来电的事例，正是该行践行“客户至上”服务理念的一个缩影。

蔡艳珠

昆山农商银行落地首笔“沐融担”业务

近日，昆山农商银行沐阳支行成功向沐阳某金属材料公司发放300万元“沐融担”贷款，标志着该行在沐阳地区首笔“沐融担”业务正式落地，与地方国有融资担保机构的合作取得实质性突破，为区域内缺乏足额抵押物但经营稳健的小微企业开辟了全新融资通道。

“沐融担”由昆山农商银行联合沐阳县中小企业融资担保有限公司、沐阳经济开发区融资担保有限公司共同推出，采用银担风险共担模式——银行与担保公司分别承担贷款本息30%、70%的风险。通过引入政府性融资担保机构为企业增信，有效降低银行单一风险敞口，让有订单、有市场但抵押物不足的小微企业获得实实在在的信贷支持。长期以来，抵押物不足是小微企业融资的主要瓶颈，该产品的引入进一步丰富了沐阳支行以信贷和传统抵押贷为主的产品矩阵，提升了服务适配性。

此次获贷企业主营氧化锌加工及

江苏经济报《公益广告》

